

(高级) 电商经理

Job ID

REQ-10076261

Apr 20, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
- ~ Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspläne für zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und führt sie aus.
- ~ Führen Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Plänen und geben Sie strategische Beiträge in Bezug auf Analyse, zukünftiges Potenzial und Schlüsselprogramme, die für die Konten erforderlich sind
- ~ Vorbereiten und Aushandeln von Verträgen und Leitfaden für Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
- ~ Analysieren der Marktsituation einschließlich wettbewerbsorientierter Intelligence-Aktivitäten auf Schlüsselkonten und wichtigen Wettbewerbern
- ~ Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabhängig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten geschäftstaktischen Plänen
- ~ Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschließlich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten für das Novartis CRM-System.
- ~ Verantwortlich für die Durchführung des Vertriebsbetriebsplans und für die Erreichung vereinbarter Verkäufe und umfassenderer Leistungsziele für den eigenen Teil der Organisation.
- ~ Entwicklung eines effektiven Vertriebsteams durch Schulung und Coaching oder Management wichtiger kommerzieller Programme
- ~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- ~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Verantwortlich für die Verwaltung von Schlüsselkonten auf lokaler Ebene, in der Regel die Verwaltung eines kleinen Teams oder die Verwaltung bestimmter Konten/Beziehungen. Verwalten Sie die Geschäftsbeziehung und Aktivitäten mit Schlüsselkonten, um die Beziehung zu fördern und zu erweitern und die Umsatzziele zu erhalten. Entwicklung und Pflege von Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb von Accounts, Entwicklung eines tiefen Verständnisses der Kundenherausforderungen in Bezug auf Patienten und Identifizieren von Lösungen, die die Patientenversorgung verbessern.

Work Experience

- ~Umgang mit Qualitätsmetriken und -problemen
- ~Design klinischer Studien, Datenüberprüfung und Berichterstattung
- ~Innovative und analytische Technologien

Skills

- ~Kontoführung

- ~Vergütungsmanagement (Mitarbeitende)
- ~Computerprogrammierung
- ~Kosmetik
- ~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
- ~Kundenbetreuung
- ~Außendienst
- ~Key Account Management
- ~Merchandising
- ~Multitasking-Fähigkeiten
- ~Büroverwaltung
- ~Patientenversorgung
- ~Beschaffung
- ~Promotion (Marketing)
- ~Umsatz
- ~Vertriebsaktivitäten
- ~Strategische Führung
- ~Unterstützende Dienstleistungen

Language

Englisch

Role Requirements

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC_CN

Site

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10076261

(高级) 电商经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10076261-gaojidiangshangjingli-de-de>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10076261-gaojidiangshangjingli-de-de>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. <https://www.moseeker.com>
5. <https://www.moseeker.com>